

SULIT



**BAHAGIAN PEPERIKSAAN DAN PENILAIAN
JABATAN PENDIDIKAN POLITEKNIK DAN KOLEJ KOMUNITI
KEMENTERIAN PENGAJIAN TINGGI**

JABATAN PERDAGANGAN

PENILAIAN ALTERNATIF

SESI 1: 2021/2022

DPM 40103 BUSINESS MARKETING

NAMA PENYELARAS KURSUS: MAZIHARITA MOHAMOOD

KAEDAH PENILAIAN : PEPERIKSAAN ATAS TALIAN

**JENIS PENILAIAN : SOALAN BERSTRUKTUR
(4 SOALAN)**

TARIKH PENILAIAN : 7 FEBRUARI 2022

TEMPOH PENILAIAN : 2 JAM

LARANGAN TERHADAP PLAGIARISM (AKTA 174) PELAJAR TIDAK BOLEH MEMPLAGIAT APA-APA IDEA, PENULISAN, DATA ATAU CIPTAAN ORANG LAIN. PLAGIAT ADALAH SALAH SATU PENYELEWENGAN AKADEMIK. SEKIRANYA PELAJAR DIBUKTIKAN MELAKUKAN PLAGIARISM, PENILAIAN BAGI KURSUS BERKENAAN AKAN DIMANSUHKAN DAN DIBERI GRED F DENGAN NILAI MATA 0. (RUJUK BUKU ARAHAN-ARAHAN PEPERIKSAAN DAN KAEDAH PENILAIAN (Diploma) EDISI 6, JUN 2019, KLAUSA 17.3)

SECTION A: 100 MARKS***BAHAGIAN A: 100 MARKAH*****INSTRUCTION:**

This section consists of **FOUR (4)** structured questions. Answer **ALL** questions.

ARAHAN:

Bahagian ini mengandungi EMPAT (4) soalan berstruktur. Jawab SEMUA soalan.

QUESTION 1***SOALAN 1***

CLO1
C1

- (a) Business marketing is a marketing practice of individuals or organizations that allows them to sell products or services to other companies or organizations for reselling them or using them in their products or services. Describe **FOUR (4)** types of business marketing customers with appropriate examples.

Pemasaran perniagaan adalah amalan pemasaran individu atau organisasi yang membolehkan mereka menjual produk atau perkhidmatan kepada syarikat atau organisasi lain untuk dijual semula atau menggunakannya dalam produk atau perkhidmatan. Jelaskan EMPAT (4) jenis pengguna dalam pemasaran perniagaan dengan memberikan contoh yang bersesuaian.

[10 marks]

[10 markah]

CLO1
C2

- (b) Organizational buying decisions are made by the human and organizational buyers exhibit different behaviors from consumers since their roles are different in the organizational context. Explain **THREE (3)** types of buying situations in the business market.

Keputusan pembelian organisasi dibuat oleh manusia dan pembeli organisasi mempamerkan tingkah laku yang berbeza daripada pengguna disebabkan peranan mereka adalah berbeza dalam konteks organisasi. Terangkan TIGA (3) jenis situasi pembelian dalam pasaran perniagaan.

[15 marks]

[15 markah]

QUESTION 2**SOALAN 2**CLO 1
C2

- (a) Companies choose to target some segments and downplay or avoid other segments in order to maximize their competitive advantage. Explain **THREE (3)** steps in the target marketing process of the business market.

*Syarikat memilih untuk menyasarkan sesetengah segmen pasaran dan mengelakkan segmen yang lain untuk memaksimumkan kelebihan daya saing mereka. Terangkan **TIGA (3)** langkah proses sasaran pemasaran dalam pasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 1
C3

- (b) Marketing research is the systematic process of gathering, recording, and analysis of qualitative and quantitative data about issues relating to marketing products and services. Execute **FIVE (5)** scopes of marketing research in business marketing.

*Penyelidikan pemasaran ialah proses sistematik yang melibatkan pengumpulan, merekod dan analisis data kualitatif dan kuantitatif tentang isu-isu yang berkaitan dengan produk dan perkhidmatan. Laksanakan **LIMA (5)** skop penyelidikan pemasaran di dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 3**SOALAN 3**CLO 1
C2

- (a) Middlemen are those individuals or business concerns who specialize in performing the various marketing functions involved in the purchase and sale of goods as they are moved from producers to consumers. Elaborate **FIVE (5)** types of business middlemen or intermediaries in business marketing.

*Orang tengah ialah individu atau perniagaan yang mempunyai kepakaran dalam melaksanakan pelbagai fungsi pemasaran yang terlibat dalam pembelian dan penjualan barangan semasa dipindahkan daripada pengeluar kepada pengguna. Huraikan **LIMA (5)** jenis orang tengah atau pengantara dalam pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO 1
C3

- (b) Physical distribution is the set of activities concerned with the efficient movement of finished goods from the end of the production operation to the business customer. Write **FIVE (5)** types of marketing logistics activities.

*Pengagihan fizikal ialah set aktiviti yang berkaitan dengan pergerakan sesuatu barangan siap daripada operasi pengeluaran kepada pelanggan perniagaan. Tuliskan **LIMA (5)** jenis aktiviti pemasaran logistik.*

[10 marks]

[10 markah]

QUESTION 4**SOALAN 4**CLO1
C3

- (a) Sales promotion is an activity used by the business marketer to boost the immediate sales of a product or service. Carry out **FIVE (5)** sales promotion activities that can be used in business marketing activities.

*Promosi jualan adalah aktiviti yang digunakan oleh pemasar industri untuk meningkatkan penjualan produk atau perkhidmatan segera. Laksanakan **LIMA (5)** aktiviti promosi jualan yang boleh digunakan dalam aktiviti pemasaran perniagaan.*

[15 marks]

[15 markah]

CLO1
C3

- (b) Pricing is another important decision that needs to be considered in business marketing. There are various factors that affect the pricing decision in business marketing. Execute **FIVE (5)** factors influencing pricing decisions in business marketing.

*Penetapan harga adalah keputusan penting yang perlu dipertimbangkan dalam pemasaran perniagaan. Terdapat pelbagai faktor yang mempengaruhi keputusan penetapan harga dalam pemasaran perniagaan. Laksanakan **LIMA (5)** faktor yang mempengaruhi keputusan penetapan harga dalam pemasaran perniagaan.*

[10 marks]

[10 markah]

SOALAN TAMAT